Cómo sacar la crisis de casa

En época de vacas flacas, las economías familiares son las primeras en resentirse. Hay que tomar conciencia de la situación, huir del victimismo y comportarnos como hormigas, no cigarras.

Por **Vicens Castellano.** Ilustración de **Alberto Vázquez**



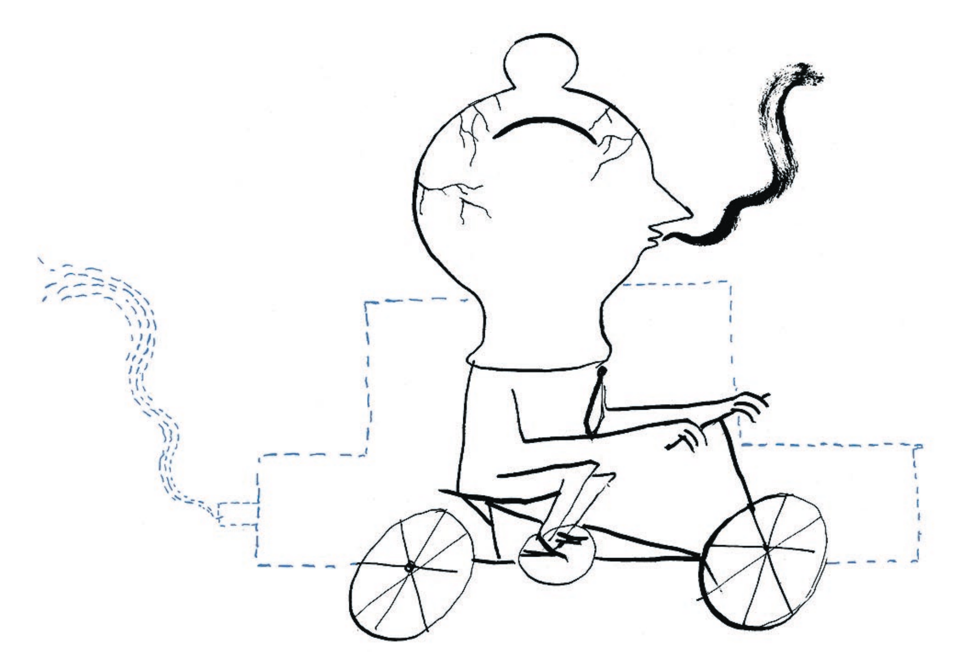
Basta echar una ojeada al entorno para observar cómo quién más quién menos está teniendo dificultades para mantener su estilo de vida. Los hay que están afrontando el cambio con entereza, pero también hay quien sufre y añora tiempos mejores. Los expertos se han encargado, y lo seguirán haciendo, de darnos a conocer las causas que han originado el desastre. Sin entrar en más análisis, pues al hacerlo nos fijaríamos en el pasado, vamos a centrarnos en el presente.

¿Cómo debe una familia enfrentarse a la crisis? Recortando sus gastos e incrementando sus ingresos hasta conseguir un excedente que pueda generar rendimiento. Punto. Esto, sin ser fácil, es relativamente sencillo. Pero ¿por dónde empezar? En primer lugar, entendiendo rápidamente que es necesario actuar de forma distinta. Pocas cosas estancan más una economía doméstica que la persistente negación del fenómeno. Hay que reaccionar lo antes posible y de forma decidida: adaptarse. Otro punto clave es la implicación de todos los miembros del núcleo familiar en el proyecto. Hay que achicar agua del bote, y cuantas más manos se pongan a ello, mejor.

A continuación se impone la tarea detectivesca: averigüe cuál es exactamente su situación. Muchas familias saben que les cuesta llegar a final de mes, pero pocas son las que tienen identificados todos sus pagos. Conocer por dónde nos entra agua en el casco es lo que nos permitirá tapar el agujero. Conseguirlo es cuestión de disciplina: haga un control exhaustivo de todo el dinero que sale de su economía. Anote en una libreta la fecha, el concepto y la cantidad de cada gasto. Los malos hábitos saldrán a la luz. Probablemente, los *gastos hormiga* le están saliendo por un pico y usted no se ha dado cuenta. Tome medidas: prescinda de lo prescindible.

Tan importante como reducir el nivel de gastos es aumentar el nivel de ingresos. Atienda a su situación personal: si está sin trabajo, lo primero que hará será buscar uno. Su trabajo será encontrar trabajo y lo hará de forma proactiva: márquese un horario de aproximadamente seis horas. En ese tiempo analizará sus capacidades y decidirá un curso de acción. Luego trazará un plan que le permita ofrecer sus servicios a la mayor cantidad de personas posibles cada día. No se limitará a hacer lo que hace la mayoría, porque lo que usted quiere es aumentar sus posibilidades de éxito, así que no sólo mandará su currículo, luego, hará llamadas de seguimiento. Trabajará su red de contactos con un mensaje muy claro: está buscando un trabajo, cualquier trabajo. Cuando le ofrezcan algo, lo que sea, lo cogerá y seguirá desarrollando mentalmente su plan para ir a más.

Habiendo tomado conciencia de su situación y habiendo reducido los gastos y aumentado los ingresos, estará en disposición de ahorrar (de manera sistemática). Una buena manera de hacerlo es separando un mínimo del 10% de sus ingresos y poniéndolo en una cuenta aparte. Este dinero le servirá para amortizar deuda mala, y luego, para hacerlo trabajar para usted. Entendemos por deuda mala aquella que le cuesta unos intereses anuales superiores al 10%. Es necesario hacer un listado de todos sus préstamos en el que refleje qué cantidad le queda pendiente, qué pago mínimo mensual ha de hacer y qué intereses le están cobrando. Para poder comparar éstos tiene que traducirlos todos a la misma unidad de medida, que en el caso de los intereses es el famoso TAE. En www.laescueladeinversion.com/tae encontrará toda la información necesaria.



Averigüe cuál es exactamente su situación. Son pocas las familias que tienen identificados todos sus pagos

Su objetivo es eliminar antes que nada aquellos créditos por los que paga un mayor tipo de interés (son los más caros). Para hacerlo necesita ese excedente económico que ha conseguido reduciendo gastos y aumentando ingresos. Otra manera de conseguirlo es vendiendo en tiendas de segunda mano o a través de Internet ropa y objetos que ya no necesite. Mientras tenga deudas de alto interés no tiene mucho sentido tener dinero ahorrado en una cuenta, saque todo el dinero que pueda y con él las amortizará. Asegúrese de pagar las cuotas mínimas en cada uno de sus créditos. Identifique el crédito con el interés más elevado y añada a la cuota que paga por él todos los ahorros que haya conseguido. Siga haciéndolo todos los meses hasta que lo elimine. De esta manera habrá reducido mucho el tiempo de amortización de esa deuda. Céntrese luego en eliminar el siguiente crédito con el interés más elevado: añada a su cuota mínima todo el dinero que estaba pagando del primer crédito que ya ha finalizado, más todo el dinero que pueda ahorrar cada mes. Siga este procedimiento hasta la total eliminación de los créditos.

Ha reducido sus gastos, aumentado ingresos y se ha librado de deudas malas. Lo siguiente es conseguir que su dinero genere más dinero. Si tiene inversiones, ellas le meterán dinero en el bolsillo. Para invertir es necesario conocimiento y un poco de dedicación, ¿pero no está dedicando ya las mejores horas del día y los mejores años de su vida a conseguir dinero? ¿No merece la pena hacer un esfuerzo extra para adquirir conocimientos que le ayuden a saber moverlo?

Existen cuatro grandes familias de inversiones: activos financieros (invertir en Bolsa, en letras del Tesoro o en depósitos bancarios); bienes inmuebles, que hacen referencia a locales industriales, plazas de aparcamiento, viviendas u oficinas; empresas o sistemas (negocios en los que usted pone el dinero, pero son otros los que los explotan, como franquicias o empresas sistematizadas), e ideas, que son activos que pagan ingresos en forma de regalías (publicar un *eBook* con 100 recetas a un euro, por ejemplo). Elija una de estas familias, infórmese y luego trace un plan de inversión que se ajuste a sus circunstancias vitales. Asegúrese de comenzar en pequeño. Cuando sus inversiones empiecen a rentar, reinvierta. Sus activos crecerán de forma exponencial. Y recuerde, no estamos hablando de una opción, sino de una obligación. ●

Vicens Castellano es experto en conflictos financieros y presentador del programa 'Ajuste de cuentas', emitido por Cuatro. www.laescueladeinversion.com

Alerta autónomos

En España, el 16,4% de los trabajadores son autónomos (o *freelances).* Muchos ya notan los efectos de la recesión. Si usted pertenece a ese porcentaje y quiere obtener más ingresos por su trabajo, tiene varias opciones. Renueve sus escaparates *(blogs,* páginas *web)* para aumentar la demanda de sus servicios. Otra manera de potenciar su *marketing* es haciendo ofertas (evaluaciones gratis, la realización de dos trabajos al precio de uno, por ejemplo). Y aunque suene extraño, el extremo contrario también puede ser una opción: suba sus tarifas (no es más que otra estrategia de *marketing).* Dése a conocer a nuevos clientes, aumente los pedidos que le hacen los clientes actuales o reduzca los costes de explotación de su actividad negociando con los proveedores. Pruebe a asociarse con otros profesionales, reducirá costes y aumentará en productividad. Es su deber asegurarse, de forma sistemática, de que está constantemente centrado en estos aspectos.